

ПОТЕНЦИАЛ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ: ДЕФИНИЦИИ И ПОДХОД К ОЦЕНКЕ

В современном мире полная и достоверная оценка внешнеторгового потенциала страны является основополагающей задачей для проведения правительством правильной внешнеэкономической политики, разработки государственных программ, ориентированных на содействие развитию внешней торговли. Товарооборот (сумма экспорта и импорта товаров и услуг) в данном случае выступает результативным показателем — характеристикой степени реализации внешнеторгового потенциала страны.

В отечественной экономической литературе встречаются в основном подходы к оценке «внешнеторгового», а чаще «внешнеэкономического» или «экспортного» потенциала предприятия, региона (А.А. Анненкова, Е.К. Самсонова, О.А. Федорова, П.В. Манин, Ю.В. Токарев и др.), но не страны в целом. Причем зачастую данные понятия отождествляются либо же подменяются одно другим. Данный подход представляется некорректным, так как понятия «внешнеторговый», «внешнеэкономический» и «экспортный» потенциал близки по своей этимологии, но все же имеют разное значение. Так, «внешнеэкономический потенциал» — более широкое понятие, нежели «внешнеторговый потенциал», и включает в себя финансовый, социально-экономический, демографический компоненты. «Экспортный потенциал» в свою очередь является частью «потенциала внешней торговли», в который входит еще и «импортный потенциал» (или максимальная емкость импорта).

В связи с изложенным автором предлагается определить *внешнеторговый потенциал* как объем внешней торговли с учетом нынешнего уровня детерминант торговли и наименьшими ограничениями в рамках экономической системы, то есть максимальный объем торговли, которого может достичь страна с учетом открытости границ и отсутствия торговых барьеров при существующем уровне производства, транспортных и промышленных технологиях.

По мнению автора, потенциал внешней торговли — агрегированный показатель, включающий в себя потенциал внешней торговли товарами и потенциал внешней торговли услугами. В свою очередь потенциал внешней торговли товарами, как и потенциал внешней торговли услугами, состоят из субпотенциалов: экспорта и импорта.

Тогда, исходя из определения внешнеторгового потенциала, *потенциал внешней торговли товарами* — это объем внешней торговли товарами с учетом нынешнего уровня детерминант торговли товарами и наименьшими ограничениями в рамках экономической системы; *потенциал внешней торговли услугами* — это объем внешней торговли услугами с учетом нынешнего уровня детерминант торговли услугами и наименьшими ограничениями в рамках экономической системы.

Экспортный потенциал — максимально возможный объем экспорта (товаров либо услуг) страны с учетом задействованных ею производственно-сбытовых мощностей, спроса на данный товар стран-импортеров и двусторонних связей между экспортером и импортерами. *Импортный потенциал* — максимально возможный для страны объем импорта с учетом задействованных производственно-сбытовых мощностей, спроса на товар (услугу) у иных партнеров страны-импортера (для целей реэкспорта), а также двусторонних связей между импортером и экспортерами.

Потенциал внешней торговли формируется под влиянием большого числа факторов. С точки зрения автора, их можно разделить на две основные укрупненные группы: внутристрановые и внешние. В свою очередь можно выделить внутренний

и внешний потенциал внешней торговли. Под внутренним понимается потенциал, сформированный сложившимися в стране условиями, тогда как под внешним — потенциал, обусловленный внешним влиянием (это процессы интеграции, тарифные торговые ограничения, участие страны в той или иной международной организации, престиж страны и др.).

<http://bseu.by/>

С.Ю. Щербатюк, канд. экон. наук, доцент
Svet_ggau@mail.ru
ГГАУ (Гродно)

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

На современном этапе развития национальной экономики обострились проблемы эффективности управления сельскохозяйственными организациями, которые вышли за рамки отдельных субъектов хозяйствования и многократно усилили свою значимость для органов местного самоуправления, в подчинение которых перешли реорганизованные сельскохозяйственные производственные кооперативы. Структурные преобразования в агропромышленном комплексе были и остаются направленными на укрепление платежеспособности сельхозорганизаций, что отражено в Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы (далее — Госпрограмма), утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 11.03.2016 г. № 196 (подпрограмма 9).

Следует отметить, что по официальным данным на 1.01.2019 г. 39 сельхозорганизаций реорганизованы путем присоединения, 660 организациям произведена отсрочка, рассрочка по кредитам банков, гарантиям правительства и местных органов власти; за период реализации Госпрограммы 304 организации в досудебном оздоровлении обратились за реструктуризацией задолженности, 81 организация находится в антикризисном управлении. Об эффективности предпринятых мер можно судить по динамике количества кризисных хозяйств. К таковым будем относить сельскохозяйственные организации, в отношении которых необходимо проведение процедур экономической несостоятельности (банкротства), т.е. потенциальные банкроты (перечень 1), а также подлежащие досудебному оздоровлению (перечень 2), т.е. те хозяйства, которые имеют возможность восстановить свою платежеспособность посредством процедуры санации.

Так, если в 2016 г. перечень 1, в частности по Гродненской области, включал 30 сельскохозяйственных организаций, а перечень 2 — 22 субъекта хозяйствования, то в 2019 г. перечень 1 не изменился, тогда как перечень 2 сократился до 6 хозяйств. В частности, в финансово несостоятельных районах Гродненской области в группу предприятий-банкротов (перечень 1) были отнесены: в Ивьевском районе из пяти хозяйств — пять (100 %); в Ошмянском районе из восьми хозяйств — пять (62 %); в Слонимском районе из одиннадцати хозяйств — шесть (54 %), а также одно хозяйство по второму перечню. Соотношение выручки к долгам сельхозпредприятий-банкротов Гродненской области на 1.12.2019 г. составляло 318,40 %, тогда как по области этот показатель составлял 87,22 %. При этом долги сельхозпредприятий-банкротов в общей структуре задолженности сельхозорганизаций области составляли более четверти всей долговой нагрузки — 25,5 %.